voltalia

Imersão nos Mercados de Energia: Encontro com Natalia Tluczek, PPA Sales Manager para a Europa Central e Países do Leste

22 Oct 2024

Ao escolher o caminho das ciências, Natalia estudou na Polônia e na Inglaterra, especializando-se em energia e meio ambiente. Em sua primeira experiência profissional, foi responsável por análises do mercado de energia e desenvolvimento de estratégias de compra de eletricidade e gás para grandes grupos internacionais. Apaixonada pelo mundo das energias renováveis e pelas perspectivas de desenvolvimento no setor, Natalia procurou um importante ator nessa área para continuar sua carreira.

De energia não renovável para energias renováveis – Uma trajetória de transformação

"Antes de ingressar no setor de energias renováveis, trabalhei vários anos com energia tradicional, principalmente na gestão de contratos de venda de eletricidade, com foco em combustíveis fósseis, gestão de riscos e segurança no abastecimento. A transição para as energias renováveis exigiu não apenas uma adaptação tecnológica, mas também uma mudança de mentalidade. O que me atraiu foi a oportunidade de contribuir para uma transição energética mais sustentável."



Em 2018, ela ingressou na Voltalia.

A missão, a visão, o setor... foi o conjunto que me motivou a entrar na Voltalia, além de me especializar em energias renováveis." Na Voltalia, ela evoluiu rapidamente. Começou como Analista de Mercado, sendo a segunda da equipe, ao lado de Laurent Pillot, que na época era Head of Power Sales e hoje é Country Manager da França Ultramarina e Mobilidade. Seis anos depois, a equipe cresceu para 10 pessoas.Após um ano, ela mudou de cargo e se tornou Business Developer, com a missão de acelerar a oferta de Corporate Power Purchase Agreements (PPA) e desenvolver a estratégia de abastecimento de energias renováveis para empresas em toda a Europa. Este papel lhe permitiu conhecer potenciais clientes em mais de dez países, uma experiência que lhe trouxe uma energia e motivação inestimáveis.

Adaptação aos contratos de PPA

"Hoje, como PPA Sales Manager, foco na originação, estruturação e negociação dos Power Purchase Agreements (PPAs), uma transição marcante na minha carreira. Diferentemente dos contratos tradicionais, os PPAs apoiam as energias renováveis ao oferecer estabilidade financeira aos produtores e um fornecimento de longo prazo para os compradores. Isso exigiu um entendimento profundo do mercado de energias renováveis, do financiamento e das exigências legais de cada país."

Lições aprendidas

Aprendizado contínuo: O setor evolui rapidamente, tornando essencial manter-se atualizado sobre novas tecnologias e modelos de negócios.

Colaboração interdisciplinar: Trabalhar com especialistas em engenharia, finanças, direito e gestão de projetos me deu uma visão mais ampla do setor.

Compromisso com a sustentabilidade: A sustentabilidade não é apenas uma questão de tecnologia, mas também uma responsabilidade para com as gerações futuras.

O maior desafio na Voltalia

"Como PPA Sales Manager, os desafios são variados e exigentes. É necessário adaptar as ofertas de Power Purchase Agreements (PPA) às necessidades específicas dos clientes, garantindo ao mesmo tempo a rentabilidade e a competitividade. A gestão de contratos complexos requer sólidos conhecimentos jurídicos e técnicos. As flutuações do mercado de energia, influenciadas por fatores econômicos e climáticos, assim como as regulamentações de cada país, acrescentam uma camada de incerteza. Além disso, é crucial estar atualizado sobre as inovações tecnológicas, como o armazenamento de energia, para oferecer soluções adequadas e competitivas. Isso requer habilidades em vendas, finanças, negociação e uma sólida expertise em energias renováveis."

Conselhos para uma carreira bem-sucedida?

Relacionamento é fundamental. Isso se aplica não apenas às interações com os clientes, mas também dentro da empresa. Colaboramos com diversos departamentos para elaborar ofertas que atendam às necessidades dos nossos clientes. Quando nos comprometemos com um cliente, é para o longo prazo, e o relacionamento deve ser fluido e positivo. Não se trata apenas de fechar um contrato, mas de construir um relacionamento duradouro.

É essencial tomar iniciativas, acompanhar a evolução dos mercados, estar informado sobre as necessidades dos clientes e alinhar-se à sua estratégia. A criatividade também desempenha um papel fundamental.

Em termos de carreira, é importante ter a ousadia de buscar oportunidades de crescimento e estar em constante aprendizado. Em nosso setor, que está em constante evolução, é crucial estar atualizado e oferecer soluções inovadoras e adaptadas.

Qual é a sua visão sobre o progresso da transição energética na Europa?

A Europa está na vanguarda da transição energética global, com os países da Europa Central e Oriental, historicamente dependentes de combustíveis fósseis, desempenhando um papel fundamental. Mercados como a Romênia, a Polônia e a Grécia estão aumentando rapidamente sua capacidade de energias renováveis para reduzir as emissões de carbono, reforçar a segurança energética e alcançar os objetivos de neutralidade de carbono da UE até 2050. Esta transição é não apenas ambiental, mas também estratégica, visando a independência energética e o crescimento econômico.

Para apoiar esse crescimento das energias renováveis, é fundamental modernizar as redes elétricas, investir no armazenamento de energia e promover a cooperação transfronteiriça para equilibrar oferta e demanda. A colaboração entre governos, investidores e comunidades é essencial para garantir uma transição inclusiva. Os cenários regulatórios variam entre países como Eslováquia e Hungria, onde reformas estão abrindo novas oportunidades para investimentos verdes, mas é necessária mais estabilidade para incentivar projetos renováveis.